

Een remedie tegen ticketscalping.



KLAAS DE BRUCKER

De gigantische sommen die met de (online) doorverkoop van tickets worden verdiend, doen bij velen vragen rijzen. (De Tijd, 28 januari) Als je dat probleem wil aanpakken, moet je misschien eerst eens nagaan welke economische mechanismen aan de basis liggen.

Ticketscalping, zoals de techniek heet, heeft economisch maar een bestaansreden als in een bepaalde markt de vraag groter is dan het aanbod. Om het evenwicht te herstellen, zijn er verschillende mechanismen. Het bekendste is het prijsmechanisme. Als de prijs verhoogd wordt, daalt normaal de gevraagde hoeveelheid en stijgt de aangeboden hoeveelheid.

Economen noemen zo'n evenwicht 'allocatief efficiënt'. Dat impliceert dat tickets worden toegewezen ('gealloceerd') aan de consumenten die er de hoogste waarde aan hechten, zoals blijkt uit hun betalingsbereidheid. Dat zijn gewoon basisprincipes van micro-economie.

Maar er kunnen goede redenen zijn om de aldus bekomen prijs ter discussie te stellen. Naast efficiëntie erkennen economen ook het probleem van 'equity' of verdelende rechtvaardigheid. Je kunt de prijs

maatschappelijk te hoog vinden, je kunt vinden dat bepaalde bevolkingsgroepen onvoldoende kansen krijgen, enzovoort.

Bovenste schuif

Maar als je afwijkt van het prijsmechanisme moet je je toevlucht nemen tot alternatieve rantsoeneringsmechanismen. Die bestaan en worden met succes toegepast, maar ze kennen ook hun nadelen. Voor het nieuwjaarsconcert in Wenen worden de plaatsen toegewezen door een loterij, tenzij je natuurlijk een ambt bekleedt zoals VN-secretaris-generaal Ban Ki-moon, die dit jaar aanwezig was. Bij de Bayreuther Festspiele (Wagnerfestival) moet je elk jaar een aanvraag doen. Pas na acht jaar komt je dossier in de bovenste schuif en maak je kans op het prijsmechanisme.

De mensen die aan ticketscalping doen, kopen als eersten massaal op de markt tickets op, afkomstig van de officiële organisator. Ze verkopen die vervolgens door tegen hogere prijzen. Het internet maakt zo iets alleen maar gemakkelijker. Sommige landen tolereerden tot nu toe bepaalde vormen van ticketscalping, zoals Nederland. Het idee hier is dat er niets mis mee is om klanten de prijs te laten betalen die ze bereid zijn te betalen. Hier primeert dus het principe van de 'allocatieve efficiëntie'. Andere landen, zoals Frankrijk, verbieden

die techniek en leggen meer nadruk op de verdelende rechtvaardigheid.

Wat is er nu eigenlijk onrechtvaardig aan ticketscalping? Wel, de organisator had eigenlijk een te lage prijs aangerekend. De oplossing is dus dat hij de juiste, hogere prijs aanrekent. Als men dan toch

Verdelende rechtvaardigheid houdt in dat je naast dure tickets ook een groot aantal goedkope tickets verloot onder mensen met een laag inkomen.

het prijsmechanisme hanteert als evenwichtsherstellend mechanisme, is het als 'tweede beste' oplossing beter dat die opbrengst naar de organisator en artiesten gaat. Zij voegen immers de meeste waarde

toe aan het product. Omwille van verdelende rechtvaardigheid kan je zoals in Wenen naast die dure tickets ook een groot aantal tickets verloten tegen een lagere prijs onder lage-inkomensgroepen. Daarnaast moeten de superwinsten die de organisator dan realiseert progressief belast worden. Zo vloeit die toegevoegde waarde terug naar de gemeenschap.

En als het probleem van de doorverkoop dan nog niet uitgeroeid is, is er een zeer eenvoudige oplossing. De organisator kan gewoon tickets uitgeven op naam, zoals dat bij vliegtuigtickets gebeurt, de identiteit steekproefsgewijs controleren bij inchecking - zo bestrijdt men ook terreur - en kosten aanrekenen als iemand zijn ticket wil overdragen. Feit is wel dat organisatoren hun ticketverkoop dan meer in eigen handen moeten nemen. Bij uitbesteding verliezen ze voeling met de markt en gaan tussenpersonen lopen met opbrengsten die eigenlijk de organisatoren en artiesten toekomen.

Klaas De Brucker

Doceert onder meer micro-economie aan de KU Leuven (Campus Brussel) en bezoekt af en toe zelf een concert.